

# LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE EL SALVADOR CON MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA

El Salvador se encuentra negociando junto a Guatemala y Honduras (el Triángulo Norte), un tratado de libre comercio (TLC) con México. Un proceso que ha sido largo, bastante complejo y que se espera concluya a finales de 1998. El Salvador negoció junto a Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica un TLC con la República Dominicana, cuyo marco general se acordó en pocos meses, quedando pendientes algunos puntos. La diferencia entre ambos procesos se debe básicamente a las características distintas de las economías de México y de la República Dominicana.



*Lic. Manuel Chávez,  
Investigador de la  
Universidad Tecnológica  
de El Salvador.*

Este artículo examina los momentos principales de dichas negociaciones y sus resultados.

## EL CASO DE MÉXICO

### TUXTLA I, II Y III.

En el caso de México, el punto de partida fue la reunión de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México, entre los presidentes de El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y México, los días 10 y 11 de enero de 1991.

Esta reunión produjo los siguientes documentos: la Declaración de Tuxtla Gutiérrez, el Acta y Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamérica y un Acuerdo General de Cooperación. En noviembre de 1990, el gobierno mexicano había creado la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica.

La importancia de Tuxtla I consiste en que elaboró el marco general que, desde entonces, ha normado las relaciones entre México y Centroamérica.

En el numeral 17 de la Declaración leemos: "los Presidentes se congratularon por la suscripción de las bases de un Acuerdo de Complementación Económica, que llevará, gradualmente, a la conformación de una zona de libre comercio, que deberá estar conformada a más tardar el 31 de diciembre de 1996"<sup>1</sup>. En el documento sobre complementación económica, los presidentes consideraron: "La necesidad de alcanzar un mejor equilibrio dinámico en las relaciones comerciales entre Centroamérica y México, tomando en consideración los niveles de desarrollo económico relativo de los países participantes"<sup>2</sup>. Desde aquí se comenzó a plantear el tema de la relación asimétrica entre México y El Salvador, punto recurrente durante la negociación. En el mismo texto, los mandatarios acordaron: "Sentar las bases para una liberación comercial mediante un sistema de desgravación gradual y negociado, así como la eliminación de impedimentos y barreras no arancelarias al libre flujo del comercio..."<sup>3</sup>. Este último aspecto, de las barreras no arancelarias, ha ocasionado, en algunos momentos, problemas para la exportación de productos salvadoreños hacia México. Estas barreras pueden ser

exigencia de registros, licencias, nuevo etiquetado, etc. Es un tema que, en la negociación, se ha discutido en la mesa de acceso a mercados.

En un documento de 1992, Carolina Alas, investigadora de la UCA, comentando los documentos de Tuxtla I, afirma: "La representación regional en la mesa de negociaciones se complica por el hecho de que Centroamérica no cuenta aún con un equipo negociador definido ni a nivel de país ni a nivel regional."<sup>4</sup> Este aspecto operativo, de no contar con un equipo negociador cuantitativa y cualitativamente adecuado, incidió en que no se pudo avanzar mucho en las primeras reuniones en 1992. En mayo de 1994, se reanudaron las pláticas, que se suspendieron a finales de 1994 y durante 1995, debido a la crisis financiera mexicana. En este mismo mes, la empresa privada salvadoreña creó la Organización de Apoyo del Sector Privado para las Negociaciones Comerciales Internacionales, (ODASP), entidad encargada de coordinar la participación de la empresa privada en las negociaciones con México u otros países o regiones<sup>5</sup>. Actualmente, el coordinador de la ODASP es el Lic.

## LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE EL SALVADOR CON MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA

Rigoberto Monge, con oficinas en la Asociación Salvadoreña de Industrias, ASI.

En febrero de 1996, se llevó a cabo en San José, Costa Rica, la reunión de Tuxtla II, entre México y Centroamérica. En el Plan de Acción aprobado en este encuentro, los presidentes instruyeron a los funcionarios correspondientes a: "Reanudar el proceso de negociación para un tratado de libre comercio e inversión entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras". Más adelante: "Para apoyar el proceso de negociación, los Ministros y Secretarios encargados de la Integración Económica y de Comercio Exterior prorrogarán los acuerdos bilaterales de alcance parcial que México tiene con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua hasta junio de 1997,...". Mediante estos acuerdos, México concede unilateralmente algunas preferencias arancelarias para un listado limitado de productos. El primer acuerdo de este tipo, en relación a El Salvador, se aprobó en febrero de 1986 y se han venido renovando anualmente. También: "Una vez concluidos los procesos de negociación comercial de los países de Centroamérica con México, se deberá iniciar de inmediato negociaciones para lograr la convergencia en un solo tratado de libre comercio entre Centroamérica y México, en el menor plazo posible"<sup>6</sup>.

Como indicaba en una conferencia el Lic. Rigoberto Monge, en el momento de Tuxtla II, México se encontraba recuperándose de su crisis, ya estaba conformada la Organización Mundial de Comercio y el NAFTA ya estaba acordado.

En mayo de 1996, los ministros encargados acordaron el "Marco General para Reanudar las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio e Inversión", que incluye los objetivos, principios generales, bases y temas de la negociación, así como la metodología de trabajo. Las negociaciones deben enmarcarse dentro de las disposiciones generales de la Organización Mundial de Comercio, (OMC). La primera

reunión de los grupos técnicos se realizó en la ciudad de Guatemala, en septiembre y la segunda ronda a principios de noviembre de 1996. La sexta ronda se programó para septiembre de 1997, en la ciudad de México.

En noviembre de 1997, las partes entregaron sus primeros programas de desgravación arancelaria, incluyendo propuestas de plazos para ir desgravando distintos grupos de productos. En ese momento, los programas eran muy diferentes entre sí.

En un artículo de la revista *Lazos*, de la Embajada de México en El Salvador, leemos: "El proceso fue revisado durante la reunión de evaluación que sostuvieron los coordinadores de los cuatro países en Tegucigalpa, Honduras, a finales de enero pasado (1998). En esa oportunidad, los representantes de los cuatro países consideraron que las negociaciones presentan un avance global del 85% en promedio y aprovecharon la oportunidad para destacar los temas, que ya han sido agotados por las mesas de negociación: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Solución de Controversias".<sup>7</sup>

Del 4 al 6 de mayo de 1998, se reunieron en San Salvador los equipos negociadores del Triángulo Norte para definir el listado básico de desgravación de productos por presentar a su contraparte mexicana. Los listados que terminen siendo aprobados constituirán los anexos del tratado. A estas alturas también la mesa de Inversiones casi ha finalizado su trabajo. A finales de mayo, San Salvador será la sede de la novena reunión técnica de las partes. Se considera como una sola parte a la representación conjunta del Triángulo Norte.

La oferta exportable del Triángulo Norte consiste, en el momento actual de la negociación, en 450 productos (300 industriales y 150 agrícolas). La de México es de 100 productos, la mayoría industriales.

La reunión de Tuxtla III por realizarse el próximo julio en San Salvador, dará

un impulso definitivo a las negociaciones, según aseveró el Embajador de México en El Salvador, José Ignacio Piña.

### LA EMPRESA PRIVADA

La empresa privada de los 4 países involucrados en las negociaciones ha participado activamente en las mismas, a través de sus asociaciones gremiales que, en algunos casos, han organizado oficinas especiales para tal fin, como la ODASP en El Salvador (ya mencionada arriba). En México existe la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, (COECE), que funciona como la estructura del sector privado, que asesora al gobierno en temas relacionados con las negociaciones comerciales internacionales.

Durante las sesiones de negociación participan empresarios que están disponibles, en lo que se llama "el cuarto de al lado", para las consultas pertinentes.

En algunos sectores de la empresa privada de El Salvador y con más énfasis en Honduras, se han expresado temores sobre los posibles efectos del futuro TLC con México, en algunos rubros productivos de las economías de dichos países. Consideran que se dará una invasión de productos mexicanos que dejará fuera del mercado a muchas empresas locales. Por ello han insistido en que hay que negociar con cautela y planteándole a México que tome en cuenta la característica asimétrica de su relación con Centroamérica. Esta asimetría debe estar reflejada en los términos del futuro tratado, de tal manera que los plazos de la desgravación que México termine por aceptar, sean más cortos que los plazos por parte del Triángulo Norte, dando más tiempo a los productores de estos países para prepararse a competir en mejores condiciones con la producción mexicana.

Un ejemplo de lo arriba indicado es esta información periodística de agosto de 1997: "Los empresarios de Honduras condicionaron ayer, ante el propio

presidente Carlos Roberto Reina, su respaldo al Tratado de Libre Comercio que junto con Guatemala y El Salvador (Grupo CA-3) se negocia con México. El gobierno hondureño debe dar garantías de que el convenio será asimétrico porque los empresarios locales no tienen capacidad de competir con los mexicanos, dijo el presidente del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), Juan Bendeck".<sup>8</sup>

Otro ejemplo: "Los representantes de las cúpulas empresariales de Guatemala, Honduras y El Salvador expresaron ayer su nerviosismo ante las presiones que, según ellos, México está ejerciendo sobre los equipos negociadores de sus países para la pronta firma de un Tratado de Libre Comercio, en condiciones desfavorables para la región. Uno de los motivos de preocupación de los empresarios centroamericanos es la intención de México de no incluir en el TLC ciertos productos que producen sus países, como el azúcar".<sup>9</sup>

En un boletín de la ASI, de abril 1997, la Asociación de Industriales Químicos Farmacéuticos de El Salvador pide cautela en las negociaciones del TLC con México. Víctor Saca, presidente de dicha gremial, "reveló que la industria farmacéutica nacional ha sido una de las más afectadas debido a los innumerables obstáculos arancelarios y no arancelarios (para exportar a México), que no corresponden a las facilidades que tiene México en El Salvador". Añadió: "Como están las condiciones, México no necesita de un TLC para incursionar en el mercado salvadoreño".<sup>10</sup>

Lisandro Ábrego, en un estudio publicado en agosto de 1996, afirma: "Los empresarios (industriales salvadoreños) entrevistados tienen una posición claramente definida sobre la conveniencia o inconveniencia de un tratado de libre comercio con México. Esta posición, sin embargo, no es uniforme, y, en general, está asociada con los beneficios que las empresas esperarían obtener de un mejor acceso al mercado mexicano, o a los benefi-

cios o costos que la importación libre de aranceles de productos mexicanos significaría para ellas. Como regla general, las empresas que han logrado afianzar un nicho en el mercado mexicano, o que realizan negocios en México, están totalmente de acuerdo con un TLC con este país".<sup>11</sup> Hay empresas que consideran se beneficiarían de la importación de insumos o equipo mexicanos libres de aranceles. Más adelante indica el autor: "casi todas las empresas que no exportan actualmente al mercado mexicano tienen muy pocas expectativas de hacerlo en el futuro, aun cuando las condiciones de acceso al mismo mejorarán con la suscripción de un TLC". "...estos industriales piensan también que un TLC con México traería a El Salvador más costos que beneficios y que por lo tanto no es conveniente para los intereses nacionales".<sup>12</sup>

Esta última opinión contrasta con la del Lic. Francisco Peña, Subdirector de Política Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador y participante en las negociaciones, quien considera que es importante concluir el tratado con México, ya que El Salvador podría vender más en el mercado mexicano, ventaja que ya están aprovechando otros países que negociaron previamente TLC con dicho país.

El Lic. Rigoberto Monge, coordinador de la ODASP, afirma que para el sector privado son principios estratégicos en las negociaciones con México: obtener el tratamiento asimétrico, que se dé bastante flexibilidad para determinar las reglas de origen (es decir, que éstas no sean muy rigurosas), que hay que buscar espacios para la pequeña y mediana industria.

### LAS MESAS

Las negociaciones se han desarrollado en doce mesas trabajando los siguientes temas:

1. Acceso a mercados de productos agrícolas.
2. Acceso a mercados de productos

### industriales.

En estas mesas se trabaja lo relativo a las barreras no arancelarias y en definir un programa de eliminación gradual de aranceles.

### 3. Normas sanitarias y fitosanitarias.

Objetivos: establecer medidas sanitarias armonizadas entre los países miembros, usando como base las normas elaboradas por los organismos internacionales. Evitar que estas medidas se constituyan en obstáculos técnicos al comercio.

### 4. Normas técnicas.

Establecer criterios que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Evitar que estos requisitos sean utilizados como medidas proteccionistas creando obstáculos innecesarios al comercio.

### 5. Reglas de origen.

Asegurar que los beneficios del tratado se otorguen a bienes producidos en los países participantes. Evitar que productos de otros países sean presentados como productos del país o región, mediante el envase, empaque, etiquetado o cualquier otro proceso de transformación de poca importancia.

### 6. Prácticas desleales de comercio.

Aplicar medidas compensatorias, cuando las importaciones de un país causen daño a una rama de la producción nacional al vender determinados productos a precios inferiores a su valor normal (dumping) o que gocen del beneficio de subsidios otorgados por el país exportador.

### 7. Solución de controversias.

Establecer medios alternativos de solución de diferencias como la negociación, la mediación, la

## LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE EL SALVADOR CON MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA

conciliación y el arbitraje comercial privado.

### 8. Salvaguardias.

Aplicación de medidas temporales contra prácticas desleales de comercio, que ponen en peligro a una rama de producción nacional, como resultado de la apertura comercial. Estas medidas proporcionan períodos de ajuste a la producción nacional, para que pueda participar en mejores condiciones frente a la competencia externa. Una empresa que solicite a su gobierno una salvaguardia, debe demostrar el daño ocasionado.

### 9. Servicios.

Definir las modalidades de liberación del comercio de servicios.

### 10. Propiedad intelectual.

Asegurar una efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, como patentes, derechos de autor, marcas de fábrica, dibujos industriales, etc.

### 11. Compras del sector público.

Participación en las licitaciones públicas de los países partes del tratado.

### 12. Inversiones.

Promover y regular la inversión extranjera. Establecer mecanismos que aseguren las inversiones contra riesgos.<sup>13</sup>

## EL CASO DE REPÚBLICA DOMINICANA

### CUMBRE EN EL CARIBE

El presidente de República Dominicana desde agosto de 1996, Dr. Leonel Fernández, ha venido impulsando una nueva y dinámica política exterior, que tiene como uno de sus componentes básicos un mayor acercamiento a Centroamérica.

Un logro muy importante de dicha política fue la realización, del 5 al 6 de noviembre de 1997, de la Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de Centroamérica, Belice y República Dominicana, en Santo Domingo. La "Declaración de Santo Domingo" es el documento que recoge las conclusiones y acuerdos del evento.

En el numeral 11 de la Declaración, los mandatarios expresan: "...reafirmamos nuestro interés de trabajar unidos, a fin de conformar una zona de libre comercio entre Centroamérica y República Dominicana, acorde con los principios, derechos y obligaciones estipulados en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio e instruimos a nuestros Ministros encargados de las negociaciones comerciales de Centroamérica y a la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales de República Dominicana, iniciar las negociaciones correspondientes a la pronta suscripción de un Tratado de Libre Comercio, proceso que deberá comenzar a más tardar en el primer trimestre de 1998".<sup>14</sup>

### LA NEGOCIACIÓN Y LA FIRMA

Según informa una nota periodística del 3 de abril de 1998, en dos reuniones (en realidad fueron tres) entre las partes, prácticamente se consiguió completar los textos de todos los temas del tratado. O sea que el trabajo se había casi concluido en cinco meses. Como dice la misma nota, esto fue posible debido a que las economías que negociaron no constituyen una amenaza recíproca, más bien se complementan.<sup>15</sup> También tuvo que ver la metodología ágil que se utilizó en la negociación, según informó el ministro de economía de Guatemala, Mauricio Wurmser.<sup>16</sup>

Según funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador, República Dominicana se dedica más a la prestación de servicios que a la producción de mercancías. "Esto hace que los ocho millones de habitantes de la isla sea un mercado más atractivo, en comparación a otros países donde se produce lo que aquí, dijeron." El

canciller salvadoreño, Ramón González Giner informó que dos hoteles salvadoreños están interesados en hacer una alianza de coinversión con hoteles dominicanos. Según Giner, no se trata de construir más hoteles, sino de transferir tecnología hotelera y turística, dada la experiencia de la isla en esa rama.<sup>17</sup>

Para atender el consumo de los turistas, República Dominicana tiene que importar mercancías, aspecto que puede ser de interés para algunos empresarios centroamericanos.

El 16 de abril de 1998, fue firmado en Santo Domingo, el Tratado de Libre Comercio entre las repúblicas centroamericanas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua con la República Dominicana, habiendo quedado pendientes los siguientes puntos a ser resueltos en 120 días a partir de la firma del tratado: el listado de productos que estarán exceptuados del libre comercio y el tratamiento que se dará a lo producido en las zonas francas de República Dominicana (que constituye el 70% de sus exportaciones). Según los términos de este Tratado, a partir de su entrada en vigencia (propuesta para el primero de enero de 1999), todos los productos de las partes gozarán de libre comercio, salvo muy pocas excepciones.

Al parecer hubo urgencia política de firmar el tratado en esa fecha, sin haber concluido todos los aspectos técnicos, antes de la Segunda Cumbre de las Américas.

### LOS TEMAS

#### 1. Libre comercio de bienes.

Cuando entre en vigencia este tratado, los 42 millones de ciudadanos de las seis naciones firmantes podrán adquirir, libres de aranceles, los bienes originarios de esta área de libre comercio, salvo pocas y justificadas excepciones. Los bienes que quedarán excluidos también entrarán al área, pero de manera más gradual. Se eliminan

totalmente las barreras no arancelarias.

## 2. Libre comercio de servicios.

Cada parte otorgará a los proveedores de servicios de la otra parte, acceso pleno al mercado y les dará un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios proveedores de servicios similares, salvo pocas y justificadas excepciones. Ninguna de las partes requerirá a los prestadores de servicios de la otra parte que establezcan o mantengan oficinas de representación u otro tipo de empresa, o que se domicilien en su territorio, como condición para la prestación de servicios.

## 3. Inversión.

El tratado compromete a los países a no discriminar en contra de los inversionistas originarios del área. Cada parte deberá garantizar a las inversiones de la otra parte, un tratamiento acorde al derecho internacional y les dará plena protección y seguridad dentro de su territorio. Cada parte otorgará a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios inversionistas.

## 4. Compras del sector público.

En lo que se refiere a las compras gubernamentales, las partes deben otorgarse entre sí un trato nacional y no discriminar. Es decir que, cada parte concede de forma inmediata e incondicional, un trato no menos favorable que el otorgado a los proveedores nacionales.

## 5. Reglas de origen.

Las partes acordaron, como criterio de origen, que se entiende que una mercancía es considerada como originaria de las partes contratantes si ha sido enteramente obtenida en cualquiera de sus territorios o cuando se incorporan otras

mercancías deberá existir un grado de transformación. Se establece, además, cómo se determinará el origen de las mercancías y los procedimientos de certificación y verificación.

## 6. Procedimientos aduaneros.

Las partes acordaron que, en este aspecto, se regirán por lo dispuesto en la legislación nacional de las partes. También, las partes, por medio de sus autoridades aduaneras, se comprometen a fortalecer sus vínculos de cooperación y asistencia mutua en la solución de posibles diferencias.

## 7. Salvaguardias.

Los Estados parte conservan sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia conforme al Artículo XIX del GATT y al Acuerdo sobre Salvaguardias de la Organización Mundial del Comercio. Se acuerda que los Estados parte podrán aplicar medidas bilaterales, si el volumen de importaciones de uno o varios productos aumenta en un ritmo y en condiciones tales que cause un daño grave a la rama de producción nacional de productos similares o directamente competidores. Las medidas serán de tipo arancelario.

## 8. Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Cada parte podrá, de conformidad con el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio, adoptar cualquier medida sanitaria y fitosanitaria, necesaria para la protección de la vida y la salud humana y animal o para preservar los vegetales en su territorio.

## 9. Obstáculos técnicos al comercio.

Este capítulo trata sobre las medidas de normalización y metrología

de las partes que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio de bienes o servicios entre las mismas. Las partes confirman sus derechos y obligaciones vigentes emanados del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC y de los demás tratados internacionales, incluidos aquellos sobre salud, ambiente y protección a los consumidores.

## 10. Prácticas desleales de comercio.

Las partes reconocen la necesidad de eliminar los subsidios a la exportación y otras prácticas internas que causen distorsiones al comercio, salvo los permitidos o negociados en el marco de la OMC.

## 11. Promoción de la competencia.

Las partes acuerdan trabajar para establecer un marco jurídico que proscriba prácticas empresariales anticompetitivas y se comprometen a desarrollar mecanismos, que faciliten y promuevan el desarrollo de políticas de competencia entre y dentro de las partes.

## 12. Propiedad intelectual.

Las partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas, de conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), del Acuerdo que crea la OMC.

## 13. Solución de controversias.

Las partes deciden que procurarán llegar a un acuerdo sobre la interpretación y aplicación de este Tratado mediante la cooperación y consultas, y que se esforzarán por alcanzar una solución mutuamente satisfactoria de cualquier asunto que pudiese afectar su funcionamiento.

## LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE EL SALVADOR CON MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA

## EL SALVADOR: COMERCIO EN MÉXICO. 1994 - 1997

(COLONES)

	EXP	IMP	SALDO
1994	21,184,996	108,121,368	86,936,372
1995	9,535,692	155,734,639	146,198,947
1996	13,868,354	304,376,806	290,508,452
1997	17,868,437	236,270,711	218,402,274

Nótese que todos los saldos son favorables a México.

## EL SALVADOR: COMERCIO EN REPÚBLICA DOMINICANA. 1994 - 1997

(COLONES)

	EXP	IMP	SALDO
1994	7,404,499	227,851	7,176,648
1995	9,118,544	527,536	8,591,008
1996	8,746,157	4,688,972	4,057,185
1997	11,476,585	4,915,273	6,561,312

Nótese que todos los saldos son favorables a El Salvador.

Información proporcionada por la Dirección de Política Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador.

## CITAS

<sup>1</sup> Cooperación México Centroamérica. Documentos básicos I. 1991. Pág. 39.

<sup>2</sup> Ídem. Pág. 45.

<sup>3</sup> Ídem. Pág. 46.

<sup>4</sup> Alas de Franco, Carolina. "Intercambio comercial entre México y Centroamérica: perspectivas de la conformación de una zona de libre comercio en la región". 1992. Pág. 52.

<sup>5</sup> *El Exportador* #45. Sin fecha. Pág. 9.

<sup>6</sup> Plan de Acción de la reunión Tuxtla II. Febrero 1996.

En el apartado sobre Asuntos Económicos, Comerciales y Financieros.

<sup>7</sup> *Lazos* # 14-15. Noviembre 1997- Febrero 1998. Pág. 27.

<sup>8</sup> *La Prensa Gráfica*. 20 de agosto de 1997. Pág. 31.

<sup>9</sup> Ídem. 14 de agosto de 1997. Pág. 24.

<sup>10</sup> "Informa Asf". Abril 1997.

<sup>11</sup> Ábrego, Lisandro. "Los industriales frente a la apertura comercial". 1996. Pág. 25.

<sup>12</sup> Ídem. Pág. 25.

<sup>13</sup> *Carta informativa* #262. Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Noviembre de 1997. Págs. 4-6.

<sup>14</sup> Declaración de Santo Domingo. 6 de noviembre de 1997.

<sup>15</sup> *El Diario de Hoy*. 3 de abril de 1998.

<sup>16</sup> *Siglo Veintiuno*. Guatemala. 7 de abril. 1998. Pág. 12.

<sup>17</sup> *La Prensa Gráfica*. 21 de abril. 1998. Pág. 16-B.

<sup>18</sup> Resumen del Tratado de Libre Comercio

entre República Dominicana y Centroamérica.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ábrego, Lisandro. "Los industriales frente a la apertura comercial". Colección Aportes # 2. FLACSO, Programa El Salvador. San Salvador. Agosto. 1996.

- Alas de Franco, Carolina. "Intercambio comercial entre México y Centroamérica: perspectivas de la conformación de una zona de libre comercio en la región". Documento # 92-1.

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales.

Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". San Salvador. Enero. 1992.

- Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica. "Cooperación México-Centroamérica". Documentos

básicos I. México 1991. "Inventario de acciones de Cooperación México-Centroamérica III". (Noviembre 1991-diciembre 1992). México. 1993.

- Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI). Industria. # 63. San Salvador. 1998.

"Informa Asf". San Salvador, abril 1997.

- Embajada de México en El Salvador. *Lazos* # 14-15. Noviembre 1997-Febrero 1998. San Salvador.

- Boletín de Prensa de la Presidencia de la República de México. "Plan de Acción de la Reunión Tuxtla II". San José, Costa Rica. 16 de febrero. 1996.

- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. "Carta Informativa". # 220, mayo 1994. # 262. Noviembre 1997. San Salvador.

- Corporación de Exportadores de El Salvador. COEXPORT. "El Exportador" # 45. Sin fecha. San Salvador.

- Asociación Salvadoreña de Profesionales en Mercadeo. ASPM. "Mercadeo" # 4, Epoca II. Abril-Junio. 1994. San Salvador.

- Boletín de Noticias de la Presidencia de República Dominicana. "Resumen del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana y Centroamérica".

#### ENTREVISTAS

- Lic. Salvador Martínez.  
Embajada de México en El Salvador.  
Consejero para Asuntos Económicos y Comerciales.
- Lic. Francisco Peña.  
Ministerio de Economía de El Salvador.  
Subdirector de Política Comercial.
- Lic. Rosario Ábrego de Barriere.  
Cámara de Comercio e Industria de El Salvador.  
Asistente Gerencia Técnica.

## EN LA ERA DEL CONOCIMIENTO

### Aprendizaje: dejemos tranquilas a las niñas y sometamos a estrés a los varones...

Cuando llega la época de exámenes, mucho(a)s estudiantes corren a tragarse en pocas horas lo que no hicieron en semanas; algunos, sin embargo, parecen aprender más rápido ante el estrés, mientras otros caen en el pánico que les impide un efectivo aprendizaje.

Gwendolyn Wood de la Universidad de Princeton y Tracey Shors de la Universidad de Rutgers, ambos en New Jersey, E.U., estudiaron en ratones lo que se conoce como condicionamiento clásico. Los ratones aprendieron a cerrar sus ojos en respuesta a un sonido, que les indicaba que iban a recibir un pequeño choque eléctrico en los párpados. Los investigadores encontraron que los ratones hembra que no habían sido sometidos a estrés aprendían más rápido lo que precedía el sonido que los ratones macho en condiciones de tranquilidad similar.

La situación cambió cuando fueron sometidos a una condición estresante antes de comenzar el aprendizaje; el estrés consistía en lanzar choques eléctricos en la cola de los animales. En este caso, los ratones machos aprendieron el sonido mucho más rápido que cuando estaban tranquilos; los ratones hembra, en cambio, fueron más lentos.

Los investigadores creen que las diferencias de sexo radican en diferencias hormonales; comprobaron que si quitaban los ovarios o daban un bloqueante de estas glándulas (tamoxifen) a los ratones hembra, el estrés no impedía el aprendizaje como antes.

No hay nada que demuestre que lo mismo puede ocurrir con los seres humanos, pero vale la pena probar; y aunque los investigadores no proponen darle choques eléctricos, quizá si se pone a los varones en un ambiente de más presión y a las niñas se les deja tranquilas, mejorará el aprendizaje de ambos grupos. Quién sabe. (Lifelines: Getting stressed about learning, Helen Philips, Nature, Marzo 1998, Gran Bretaña)

### Estadísticas: no toda conclusión es cierta

Imagínese cualquier problema y siempre habrá un método estadístico para confirmarlo; la gracia de todo está en saber si los resultados de su análisis significan algo. De acuerdo con la revista Nature, nada menos que el 99% de las estadísticas tienen la probabilidad de no mostrar más que una asociación espuria. Y es que las estadísticas muestran correlaciones, es decir ocurrencias simultáneas; de allí a mostrar causa/efecto hay un largo camino

¿Sabía Usted, por ejemplo, que las personas que usan sombrero tienen más probabilidad de adquirir cáncer de piel o de pulmón? ¿O que los niños con los pies grandes son los mejores para deletrear? ¿O que un gato tiene más probabilidades de sobrevivir si cae del piso 13 que del piso 7 de un edificio? ¿Y qué tal el descubrimiento de que la mayor cantidad de nacimientos se produce en áreas donde las cigüeñas hacen sus nidos? ¿Y el otro de que el uso de lociones bronceadoras se asocia con una mayor incidencia de cáncer de la piel?

No creemos que Usted encuentre algún valor a semejantes "descubrimientos", y que a partir de hoy le dé terror ponerse un sombrero o arroje a su gato desde el piso 15. Lo mejor es ser prudente al leer a los gurús de las asociaciones numéricas; no vaya a ser que Usted se nos muera estadísticamente.

(Statistics: The Dangers of wearing a hat, Helen Philips y Henry Gee, Nature, 21/Mar/98).